

WALKTHROUGH — BAB 3, 10

---

# Walkthrough: Negosiasi Gaji Berbasis Data

Panduan 5 langkah negosiasi kompensasi dengan referensi pasar yang konkret

---

FORMAT

Walkthrough

ESTIMASI BACA

5 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,  
pekerja informal

Dari 1979 sampai 2024, produktivitas pekerja naik 80,9% tapi kompensasi hanya naik 29,4%. Selisih lebih dari 50 poin ini mengalir ke pemilik modal. Bagian dari dinamika ini adalah struktur kekuatan dalam negosiasi. Pekerja yang tidak tahu nilai pasarnya cenderung menerima kompensasi yang lebih rendah dari yang seharusnya. Walkthrough ini membantu kamu melakukan negosiasi gaji atau honor berbasis data, bukan intuisi atau rasa tidak enak.

**DARI BUKU**

Materi ini diturunkan dari Bab 3, 10 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

## Langkah 1: Kumpulkan data pasar yang spesifik

Data pasar yang spesifik lebih kuat dari estimasi umum. Kumpulkan setidaknya tiga sumber data gaji untuk posisi dan industri yang sama.

- LinkedIn Salary Insights untuk posisi serupa di Indonesia
- Glassdoor untuk review gaji yang dilaporkan karyawan
- Jobstreet atau Indeed: cek range gaji yang disebutkan di posting pekerjaan serupa
- Tanya langsung kepada rekan seprofesi di lingkaran terpercaya
- Survei gaji industri jika tersedia: Mercer, Hay Group, atau asosiasi industri

ISI	JAWABAN KAMU
Range gaji pasar untuk posisi kamu dari sumber 1 (IDR per bulan)	_____
Range gaji pasar dari sumber 2 (IDR per bulan)	_____
Range gaji pasar dari sumber 3 (IDR per bulan)	_____
Rata-rata range pasar yang valid (IDR per bulan)	_____

## Langkah 2: Hitung nilai kontribusi aktual kamu

Gaji yang didapat seharusnya berkorelasi dengan nilai yang kamu ciptakan untuk pemberi kerja. Dokumentasikan kontribusi terukur kamu.

- Tuliskan 3-5 kontribusi terukur yang kamu buat dalam 12 bulan terakhir
- Konversikan ke nilai finansial jika memungkinkan: revenue yang dihasilkan, biaya yang dihemat, project yang diselesaikan
- Bandingkan nilai yang kamu ciptakan dengan kompensasi yang kamu terima

ISI	JAWABAN KAMU
Kontribusi terukur terbesar 1: deskripsi dan estimasi nilai finansial (IDR)	_____
Kontribusi terukur terbesar 2: deskripsi dan estimasi nilai finansial (IDR)	_____
Kontribusi terukur terbesar 3: deskripsi dan estimasi nilai finansial (IDR)	_____
Gaji saat ini sebagai persen dari nilai kontribusi yang didokumentasikan (%)	_____

## Langkah 3: Tentukan angka target dan batas bawah

---

Masuk negosiasi dengan tiga angka: target yang diinginkan, angka pertama yang akan disebutkan (lebih tinggi dari target), dan batas bawah minimum di bawah mana kamu tidak akan terima.

ISI	JAWABAN KAMU
Angka pertama yang akan disebutkan (lebih tinggi dari target) (IDR)	_____
Angka target yang sebenarnya (IDR)	_____
Batas bawah minimum yang akan diterima (IDR)	_____
Justifikasi untuk angka pertama berdasarkan data pasar	_____

## Langkah 4: Siapkan respons untuk argumen umum

Pemberi kerja sering menggunakan beberapa argumen standar. Siapkan respons berbasis data untuk setiap argumen yang mungkin muncul.

- Argumen 'anggaran terbatas': tanyakan apakah ada komponen non-gaji yang bisa ditambahkan (tunjangan, bonus performance, waktu WFH, pelatihan)
- Argumen 'pengalaman kamu belum cukup': tunjukkan data kontribusi konkret dari langkah 2
- Argumen 'gaji sudah di atas rata-rata': perlihatkan data pasar yang spesifik untuk posisi dan industri yang sama
- Argumen 'nanti dievaluasi': minta komitmen timeline evaluasi tertulis dan kriteria yang jelas

ISI	JAWABAN KAMU
Argumen yang paling mungkin muncul dari pemberi kerja kamu	_____
Respons berbasis data yang disiapkan	_____

## Langkah 5: Eksekusi dan follow-up

---

Negosiasi adalah percakapan, bukan konfrontasi. Tujuannya adalah kesepakatan yang menguntungkan kedua pihak.

- Minta waktu pertemuan khusus untuk membahas kompensasi, jangan setelah diskusi lain yang melelahkan
- Mulai dengan menyebutkan data pasar sebelum angka target
- Jika ada penolakan, tanya apa yang perlu dicapai untuk mendapat angka yang kamu minta
- Follow-up dalam email untuk mendokumentasikan hasil percakapan
- Jika tidak ada kesepakatan: evaluasi apakah kondisi tanpa kenaikan ini masih bisa diterima atau perlu mencari alternatif

ISI	JAWABAN KAMU
Tanggal pertemuan negosiasi yang direncanakan	_____
Hasil negosiasi (diisi setelah selesai)	_____

## Ringkasan

---

Selisih antara produktivitas dan kompensasi yang terjadi secara global sebagian disebabkan oleh ketidakseimbangan informasi: pemberi kerja tahu lebih banyak tentang budget dan nilai pasar karyawan daripada karyawan itu sendiri. Walkthrough ini menutup sebagian dari kesenjangan informasi itu dengan data yang spesifik dan terstruktur.

### KALAU MAU DALAM LEBIH JAUH

Buku lengkap punya 11 bab, data dari Oxfam, World Bank, ILO, GEM, dan ratusan angka terverifikasi. Link di halaman berikutnya.

BUTUH BANTUAN MENJALANKAN INI?

# Bangun sistem yang mampu bertahan, bukan sekadar bertahan hari ini.

Kalau kamu butuh audit posisi bisnis, arsitektur keuangan, atau pendampingan menata sistem pendapatan, lihat layanan di [services.hibranwar.com](https://services.hibranwar.com).

## LAYANAN YANG RELEVAN UNTUK TOPIK INI

### Audit Posisi Bisnis

Diagnosa 1 jam untuk memetakan posisi kamu di rantai pasok, sumber pendapatan, dan titik rawan arus kas.



### Arsitektur Sistem Pendapatan

Rancang ulang cara uang masuk, keluar, dan diam. Pindah dari gaji-only ke campuran aset kecil yang bekerja 24 jam.



### Pendampingan Wiraswasta Kecil

Enam minggu pembenahan operasional. Fokus ke bisnis kecil yang sudah jalan, bukan rencana belum terbukti.



## Baca buku lengkapnya

Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang — 50.000 kata, 11 bab, data dari Oxfam, UBS, World Bank, ILO, GEM. Buku ini yang melahirkan seluruh lead magnet ini.

[Beli di Google Play Books >](#)

[play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ](https://play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ)

## TENTANG PENULIS

**Ibrahim Anwar**, dikenal sebagai Hibranwar, pengusaha dan penulis di persimpangan engineering, bisnis, dan konten. Latar Sastra Belanda dari UI.

Lead magnet ini adalah No. **056** dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan sebagai pendamping buku.

## KONTAK & KANAL

**Web:** [hibranwar.com](https://hibranwar.com)

**Layanan:** [services.hibranwar.com](https://services.hibranwar.com)

**Buku:** Google Play Books